


# Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 17. April 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 16

## Aufgabe der Wirtschaft: Erraffen oder dienen?

Wer die Schweizer Mustermesse betritt, wird sofort von einer Atmosphäre umfangen, die kaum mehr etwas gemein hat mit dem, was einem oft «draussen» als bedrückende Kennzeichen der Zeit in den Zeitungen, auf den Gesichtern, im Zusammenleben der Menschen die Zukunft verdüsternd entgegentritt. Hier in diesen Hallen scheint der Kampf zu ruhen, der Hass zu schweigen. Hier reichen sich die Hände und vereinigen sich die Köpfe, die das Jahr hindurch oft so unendlich schwer haben, den Weg zum fruchtbaren Neben- und Miteinander zu finden. Tausende und Abertausende strömen durch die weit geöffneten Tore, erfüllt von einem ehrlichen Staunen, mit leuchtenden, dankbaren Augen, um zu bewundern, was der Geist unserer Arbeit von neuem vor uns ausbreitet. Wir begegnen hier den Menschen, die an der Werkbank stehen, die planen und denken, deren persönliche Hingabe die prächtigen Erzeugnisse geschaffen hat, die jetzt vor aller Augen in unserem nationalen Schaufenster ausgebreitet sind. Unser Fühlen wird überwältigt von der positiven, aufbauenden Gesinnung, die in all diesen Produkten der Schweizer Arbeit zum Ausdruck kommt. Die Schweizer Mustermesse wirkt so wie ein Fanal in die nächste Zukunft unseres Landes und Europas hinein. Sie ist eine mächtige Kundgebung des Willens zum bessermachen, der Konzentration der menschlichen Kräfte auf das Gute. — Aehnlich hat auch der Mustermessedirektor, Herr Prof. *Brogle*, gefühlt, der am Pressetag in seiner Eröffnungsansprache u. a. ausführte:

«*Nach diesen unseligen, grauenvollen Jahren der Verwüstung, des Elends und der Not ist die Zeit reif zu einem Appell an das tief in jedem Menschen verwurzelte Bedürfnis nach einem neuen und besseren Leben. Alle Menschen sind seit Jahr und Tag mit Geschick und Tücke in eine Kampffront eingereiht worden, die in Wirklichkeit gar nicht die richtige Front ist, weil sie gegenüber der Wirtschaft eine Raubtiermentalität bekundet. Das Denken und Handeln in Begriffen des Eigennutzes und Gewinnes liess Menschen und Nationen immer wieder* d i e *Frage als die wichtigste erscheinen: «Was können wir für uns selber erraffen?», während die Erkenntnis, dass die erste Aufgabe der Wirtschaft das Dienen sei, in dieser schwülen und ungesunden Atmosphäre des Materialismus zu ersticken drohte. Es ist aber eine beglückende und zur Zuversicht aufmunternde Tatsache, dass es heute in allen Ländern und bei allen Religionen Männer und Frauen gibt, die mit Leidenschaft sich für einen neuen Plan und für einen neuen Wirtschaftsglauben einsetzen und die durch ihre Haltung ein neues Zeitalter vorbereiten, das für die vielen mehr Glück bedeuten wird.*

*

*Ich sah Tausende von Händen, es waren Arbeiterhände, Künstlerhände, Hände des denkenden und organisierenden Unternehmers, damit beschäftigt, die Messestände zu einem harmonischen Gesamtbild zusammenzufügen. Ich dachte auf meinen Rundgängen an die noch grössere Vorarbeit, die seit Monaten und Wochen in den Betrieben für unsere Messe geleistet wurde. Ich denke heute daran, wie nun für 11 Tage unser grosses Messehaus ein*

*Zentrum der Eintracht, der Zusammengehörigkeit und des wirtschaftlichen Friedens*

*sein wird, und mir will bei diesem Betrachten und Ueberlegen scheinen, dass an diesem wirtschaftlichen Mittelpunkt des Landes ein Geist lebendig sei, der die paar Messetage überdauern müsste und der als Idee anlässlich der Feier des 100jährigen Bestehens unserer Bundesverfassung überall im Lande herum als Grundsatz künftiger Wirtschafts- und Sozialpolitik verkündet und beherzigt werden wollte.*

*Denn in diesen Wochen des Vorbereitens der Messe und ihrer Durchführung war und ist in diesen Hallen die Kampflinie der Wirtschaft nicht zu erkennen. Hier erlebt man von neuem wieder die freudige Ueberraschung, dass Arbeitnehmer und Arbeitgeber gemeinsam und in Zusammenarbeit mit den Organen der Messe ein Werk errichten und durchführen, das der Nation zur Ehre gereicht und jedem einzelnen von uns direkt oder indirekt von Nutzen sein kann.*

*Ein solcher Geist aber müsste Allgemeingut werden und er müsste in unserer schweizerischen Wirtschaft und in den Herzen aller Menschen und Völker dauernd verankert werden.»*

So greift die Mustermesse, die rein äusserlich ja in erster Linie der *Wirtschaft* dienen will, tief und entscheidend ins Geistige und erhält von hier auch ihren höchsten Sinn. Denn nur so bekommt unsere Arbeit ja ihren eigentlichen Wert, indem sie sich in den Dienst hoher Ziele stellt. Arbeit um ihrer selbst willen ist Sklaverei, Unfreiheit im höchsten Grade. Und welche Reiche und Reichtümer öffnen sich uns, wenn wir in der Schweiz und anderswo die Lehren einer solchen Ausstellung des handwerklichen, industriellen, geistigen Wirkens beherzigen würden! —

Auch wer die Mustermesse schon wiederholt besucht hat und mit manchem Stand vertraut ist, sollte sich kein Jahr die Gelegenheit zu diesem so anregenden, ermutigenden Kontakt mit dem Besten, was unser Land hervorbringt, entgehen lassen. Selbstverständlich wird er es nicht fertigbringen, etwa an *einem* Tage die Fülle des Gebotenen in sich aufzunehmen. *Er wird sich Zeit nehmen müssen.* Und wer wenig von dieser zur Verfügung hat, der beschränke sich von vorneherein auf eine *Auswahl* und widme dieser um so grössere Aufmerksamkeit. Er wird so mit reichem Gewinn wieder nach Hause zurückkehren. Dies heisst zwar nicht, dass das Bekanntwerden mit fremden Interessengebieten keinen Nutzen bringt. Anregungen finden sich überall!

Auch uns Genossenschaftern tut es immer wieder gut, unser Denken und Tun an den Leistungen anderer zu messen. Wir können dies um so mehr, als wir *mit einigen Ständen an der Mustermesse vertreten* sind. Da ist die

*Möbelvermittlung*

mit einer vorbildlichen Auswahl an preiswerten Zimmereinrichtungen. Eine Besichtigung derselben macht mit einem sehr beachtenswerten Streben nach überlegenen Leistungen bekannt. Wer die Preise vergleicht, wird sich noch besonders überzeugen, dass unsere Möbelgenossenschaft eine würdige Vertreterin genossenschaftlichen Qualitätsstrebens ist. Selbstverständlich wirkt sie in diesem Sinne nicht nur in der Mustermesse, sondern auch in ihren reichhaltigen Filialen in Basel, Biel und Zürich. — Sehr gut eingeführt ist die

*Milchbar des ACV,*

die eine Reihe wohlschmeckender Produkte durch flinke Hände darbieten lässt. Zum ersten Male begegnen wir dieses Jahr der

*Bäckerei des ACV*

mit einem sorgfältig ausgestatteten Stand. Die Bäckerei macht es sich zur besonderen Pflicht, ihre feinen Biskuits, aber auch ihre Patisserie einladend, so recht «gluschtig» zu präsentieren und damit zu zeigen, was auch sie zu leisten vermag. Jedermann hat Gelegenheit, sich hievon selbst zu überzeugen.

Fast 2400 Aussteller haben sich mit einer imposanten Reichhaltigkeit an Qualitätsprodukten aller Art eingefunden. Wohl jeder Schweizer und jede Schweizerin ist an ihnen irgendwie beteiligt. Handelt es sich um Textilien, Schuhe, Hauswirtschaft, Gas- und Elektrizitätsanlagen, um Büroeinrichtungen, Transportgeräte, Nahrungsmittel oder um eine der weiteren Ausstellungsgruppen, überall wird Bestes gezeigt. In glücklicher Weise wird auch für unsere Feriengebiete geworben. Was die Ausstellung nicht zeigen kann, das wird einem z. T. noch in einem Reklametheater in Filmen vorgeführt.

Es gibt wohl keine Verwalter, auch kein Mitglied einer Genossenschaftsbehörde, die nicht für ihre Genossenschaft von der Mustermesse etwas mitnehmen können — und wenn es nur die Erkenntnis ist, dass ein gewaltiges, unaufhörliches Wirken auf allen Gebieten im Gange ist, und dass es höchster eigener Anstrengungen bedarf, um hier stets Schritt zu halten.

*Sie werden sich um so enger an die Genossenschaft schliessen, ihre Kaufkraft noch mehr zu einem grossen Strom zusammenfliessen lassen, damit der Verband seine Aufgabe zum Wohle der Schweizer Konsumentenschaft erfüllen kann.*

Unsere Bewegung erinnert sich mit besonderer Genugtuung des Leitsatzes des Mustermessedirektors, dass die Wirtschaft da ist, um zu *dienen* und nicht um zu erraffen. So fügen sich Arbeit und Ziel des Genossenschaftswesens harmonisch in das Mustermessestreben ein.

*Die Milchbar des ACV erfreut sich stets guten Zuspruches*




*Qualitätsprodukte der Bäckerei des ACV beider Basel an der Mustermesse*

## Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

(Mitg.) Die Verwaltung der Versicherungsanstalt trat am Samstag, 3. April, im Verwaltungsgebäude des V. S. K., Basel, unter dem Vorsitz ihres Präsidenten, Herrn *J. Dubach,* zur ersten Jahressitzung zusammen. Zur Behandlung standen Bericht und Rechnung über das Jahr 1947, der Bericht der Kontrollstelle sowie die Festsetzung der Delegiertenversammlung. Ferner liess sich die Verwaltung durch Herrn Direktor *O. Zellweger* über den Stand der Untersuchungen in der Frage der Anpassung der VASK-Leistungen an die Renten der Eidgenössischen Alters- und Hinterlassenenversicherung orientieren.

Dem inhaltsreichen Jahresbericht, der den Mitgliedern demnächst zugesandt werden wird, kann entnommen werden, dass sich die von der Verbandsdirektion geleitete und verwaltete genossenschaftliche Personalfürsorgeeinrichtung auch im Jahr 1947 gut weiterentwickelt hat und ihre Aufgabe durch Gewährung und Auszahlung von Invaliden- und Alterspensionen an arbeitsunfähige oder in den Ruhestand tretende Genossenschaftsangestellte sowie von Witwen- und Waisenpensionen an die Hinterlassenen der Verstorbenen erfüllte. In seinem Referat zum Jahresbericht gab Herr Direktor O. Zellweger noch Erläuterungen zu Text und Tabellen.

*Ende des Jahres waren der VASK insgesamt 203 Konsum- und Zweckgenossenschaften als Kollektivmitglieder angeschlossen, die 5553 Personen mit einer Lohnsumme von Fr. 28 630 693.— bei der Alters- und Invalidenversicherung versichert haben. Hievon gehören 126 Kollektivmitglieder mit 3506 männlichen Personen und einer versicherten Lohnsumme von Fr. 22 030 708.— auch der Hinterlassenenversicherung an.*

Trotz dieser ansehnlichen Zahlen sind die Entwicklungsmöglichkeiten der VASK jedoch noch nicht erschöpft. Da die AHV die Invalidität nicht berücksichtigt, kann das grosse eidgenössische Sozialwerk nicht in allen Fällen, besonders nicht bei frühzeitig eintretender Invalidität, Ersatz für den Verlust der Arbeitskraft bieten. Diese Tatsache sollte die der VASK noch nicht angeschlossenen Vereine veranlassen, der Frage der *ergänzenden Personalfürsorge* bei unerer Anstalt alle Aufmerksamkeit zu schenken.

Die Einnahmen an Prämien, Eintrittsgeldern und Nachzahlungen auf Besoldungserhöhungen betragen Fr. 6 609 980.50. Darin sind einmal Prämien enthalten, die zum Teil aus Nachzahlungen für den teilweisen Einkauf der Teuerungszulage verschiedener Mitglieder zugeflossen sind. Die Kapitalzinsen beliefen sich auf Fr. 3 075.286.55. Die durchschnittliche Verzinsung beträgt rund ½% weniger als der Zinsfuss von 4%, der den technischen Berechnungen zu Grund gelegt worden war. Da im Hinblick auf die gegenwärtigen Verhältnisse auf dem Kapitalmarkt mit einem gewissen Ansteigen der Zinserträgnisse gerechnet werden kann, ist der Verwaltungsausschuss der Meinung, vorderhand von einer Aenderung des technischen Zinsfusses abzusehen. Herr Direktor Zellweger machte allerdings darauf aufmerksam, dass nicht nur der Zinsfuss, sondern auch die übrigen Rechnungsgrundlagen Annahmen darstellen, die immer wieder von Zeit zu Zeit auf ihre Richtigkeit nachgeprüft werden und jenachdem mit den tatsächlichen Verhältnissen in gewissen Einklang gebracht werden müssen.

An Pensionen, Sterbegeldern und Abfindungen für die Alters-, Invaliden- und Hinterlassenenversicherung gelangten Fr. 3 176 143.45 zur Auszahlung, rund Fr. 164 000.— mehr als im Vorjahre. Seit ihrem Bestehen hat die VASK insgesamt Fr. 40 449 744.85 an 2312 Personen für Pensionen und Sterbegelder ausbezahlt.

Ende 1947 zählte die Anstalt 936 Pensionierte der Alters- und Invalidenversicherung und deren 376 der Hinterlassenenversicherung. Die Jahresrechnung weist einen Ueberschuss von Fr. 64 497.44 aus, der zur weiteren Amortisation des versicherungstechnischen Defizites verwendet wurde. Von den relativ geringen Verwaltungskosten der Versicherungsanstalt sind Fr. 56 466.35 gemäss dem früheren Beschluss der Delegiertenversammlung des V. S. K. vom V. S. K. übernommen worden.

Nach eingehender Besprechung stimmte die Verwaltung dem Bericht und der Jahresrechnung sowie der Bilanz zu und beschloss Weiterleitung an die Delegiertenversammlung.

Grosses Interesse brachte die Verwaltung den Ausführungen von Herrn Direktor *Zellweger* über die *Anpassungsfrage* entgegen. Der Referent erklärte vorerst die Gründe, weshalb das Problem trotz sehr frühzeitiger Inangriffnahme bis heute noch keine endgültige Abklärung gefunden hat. Das schon vor Monaten einverlangte zweite versicherungstechnische Gutachten steht noch aus. Die Angelegenheit ist sehr kompliziert und erfordert eine sehr gründliche Prüfung. Die Lösung wird gesucht werden müssen in einer Richtung, gemäss derer die Leistungen der VASK völlig unabhängig von denjenigen der AHV festgestellt werden. Die zuständigen Organe sind bestrebt, möglichst bald eine Abklärung zu schaffen, damit der Verwaltung zuhanden einer eventuellen ausserordentlichen Delegiertenversammlung bestimmte Vorschläge unterbreitet werden können, um so die Anpassung auf 1. Januar 1949 durchführen zu können. Der Referent gibt der Ueberzeugung Ausdruck, dass sich eine gerechte, alle Teile befriedigende Lösung finden werde.

Nachdem noch *Bern* zum Tagungsort der 40. ordentlichen Delegiertenversammlung vom Sonntag, den 9. Mai, bestimmt worden war, wurde die Verwaltungssitzung nach zweistündiger Dauer geschlossen.

## Ausgleichskasse V. S. K.

Am 3. April 1948 versammelte sich in Basel der Vorstand der Ausgleichskasse V. S. K. zu seiner ersten Vorstandssitzung. Der Vorsitzende, Herr Direktor *O. Zellweger*, der seit Juli 1947 am Aufbau der Ausgleichskasse massgebend beteiligt ist, orientierte in seinem ausführlichen Exposé über die Vorarbeiten und Massnahmen des Gründerverbandes (V. S. K.). Auf Antrag der Verbandsdirektion beschloss am *23.* August 1947 der Verwaltungsrat, im Rahmen des V. S. K. (V. S. K., Zweckgenossenschaften und Verbandsvereine) eine selbständige Ausgleichskasse zu errichten. Laut notariell beurkundetem Abstimmungsergebnis haben sich 400 Verbandsvereine mit 1031 Stimmen für die Schaffung einer Ausgleichskasse und 30 Verbandsvereine mit 50 Stimmen dagegen ausgesprochen. Gestützt auf dieses eindeutige Resultat wurden beim Bundesamt für Sozialversicherung in Bern das Gesuch um Anerkennung der Ausgleichskasse V. S. K. eingereicht und vom Gründerverband die nach Gesetz zu leistende Sicherheit im Betrage von 250 000 Fr. in Form einer Bankgarantie erbracht. Das vom Gründerverband ausgearbeitete Kassenreglement wurde am 27. November 1947 dem Bundesamt für Sozialversicherung in Bern eingereicht und am 9. März 1948 vom eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement in Bern genehmigt.

*Nach diesem Reglement besteht mit Wirkung ab 1. Januar 1948 mit Sitz in Basel eine Ausgleichskasse V. S. K. als juristische Person öffentlichen Rechtes.*

Sie hat die ihr gemäss Gesetz und Vollzugsverordnung übertragenen Aufgaben durchzuführen. Oberstes Organ der Ausgleichskasse ist der *Kassenvorstand,* der sich aus den *20* Mitgliedern, die jeweilen die Verwaltung der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) bilden, zusammensetzt. Aus den Mitgliedern der Verbandsdirektion, die ebenfalls dem Vorstand der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine angehören, wurde ein *Verwaltungsausschuss für die Ausgleichskasse* gebildet. Sieben Mitglieder des Vorstandes wurden den Reihen der versicherten Arbeitnehmer und acht Mitglieder den Verwaltungsbehörden der Konsumgenossenschaften entnommen. Die Mitglieder der Verwaltung der VASK werden bekanntlich von der Delegiertenversammlung der VASK gewählt, an der die Konsumgenossenschaften als Arbeitgeber, die Genossenschaftsangestellten als Arbeitnehmer vertreten sind. Durch diese gute Regelung sind die Rechte der Arbeitnehmer (Mitspracherecht) gewahrt.

In offener Abstimmung wurden einstimmig zum Präsidenten Herr *O. Zellweger* und zum Vizepräsidenten Herr *Dr. Max Weber* gewählt. Als Kassenleiter wurde Herr *F. Dettwiler,* früher Chefrevisor der kantonalen Ausgleichskasse Basel-Stadt und Berater des Bundesamtes für Sozialversicherung für den Aufbau der Ausgleichskassen, gewählt. Die Zeichnungsberechtigung wurde wie folgt geregelt: Die Mitglieder des Verwaltungsausschusses und der Kassenleiter zeichnen für den Geldverkehr und wichtige Geschäfte kollektiv. Die interne Organisation der Ausgleichskasse wurde so rationell wie möglich vorgenommen, so dass die Vereine weitgehend von Verwaltungsarbeiten (Ausstellen der Versicherungsausweise, Beitragskarten, Beitragsbescheinigungen, Führung der individuellen Beitragskonti) entlastet werden. Bereits am 31. Dezember 1947 waren sämtliche Verbandsvereine im Besitze der Versicherungsausweise für ihr Personal. Der Mitgliederbestand der Kasse setzt sich wie folgt zusammen:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 378 | Vereine der deutschsprachigen Schweiz | mit | 12 294 Mitgl. |
| 124 | Vereine der französischsprach. Schweiz | mit | 2 832 Mitgl. |
| 73 | Vereine der italienischsprach. Schweiz | mit | 481 Mitgl. |
| 575 | Vereine | total mit | 15 607 Mitgl. |

Von diesen 15 600 Versicherten sind rund 6000 Personen männlichen Geschlechts. Nach einer vorläufigen Schätzung wird die Ausgleichskasse V. S. K. im Jahre 1948 rund 3 Millionen Franken einnehmen, was einer Lohnsumme von 75 Millionen Franken entspricht. Aus diesen Zahlen lassen sich der Umfang und die Bedeutung der Ausgleichskasse V. S. K. klar ersehen. — Mit Wirkung ab 1. Januar 1948 wurden der Ausgleichskasse V. S. K. auch die Aufgaben der bisherigen Wehrmannsausgleichskassen über-

tragen. Diese bestehen vor allem in der Bemessung, Nachprüfung und Auszahlung der Lohnausfallentschädigung an die Arbeitgeber, die militärdienstleistende Arbeitnehmer beschäftigen.

Zur Deckung der Verwaltungskosten der Kasse haben die Mitglieder gemäss den gesetzlichen Bestimmungen *Verwaltungskosten-Beiträge* zu entrichten. Die Festsetzung dieser Beiträge erfolgt durch den Kassenvorstand, jedoch erst nachdem die mutmasslichen Kosten bekannt sind. Es kann heute schon gesagt werden, dass die Verwaltungskostenbeiträge *verhältnismässig niedrig* sein werden. — Die Arbeitgeberkontrolle (Revision der Lohnkonti) wird, um Kosten zu sparen, der Treuhandabteilung des V. S. K. übertragen. Die Revisionsstelle der Kasse selbst wird in einem späteren Zeitpunkt vom Verwaltungsausschuss noch bestimmt werden. — In der Ausgleichskasse sind tätig: 1 Leiter, 1 Buchhalter, 1 Sekretärin. — Dadurch, dass die Verbandsdirektion grosszügig und weitsichtig zu einer rationellen Kassenorganisation Hand geboten hat, funktionierte die Ausgleichskasse V. S. K. von Anfang an erfreulich gut, im Dienste und zum Nutzen der Verbandsvereine.

Der gute Anfang ist gemacht. So bleibt nur zu hoffen, dass die eingeführten Vereinfachungen und die getroffenen Regelungen sich ebenso auswirken und die Vereine und Zweckgenossenschaften sich gleichfalls bemühen, ihre Pflichten und Aufgaben der Kasse gegenüber fristgemäss und mit der ihnen zumutbaren Sorgfalt zu erfüllen, damit die Ausgleichskasse V. S. K. im Rahmen des grossen schweizerischen Sozialwerkes der AHV die ihr gebührende Stellung einnimmt.

F. Dettwiler

## † Louis Roulet

Am vergangenen Samstag verliess uns ein Basler Genossenschafter, der sich um die Genossenschaftssache grosse Verdienste erworben hat: *Louis Roulet.* Erst vor kurzem ist er — fast 70jährig — aus den Behörden des ACV, in denen er über 40 Jahre mitgewirkt hat, zurückgetreten. Dem Verwaltungsrat unserer grössten Genossenschaft diente er wiederholt als Präsident und Vizepräsident. Dem Genossenschaftsrate gehörte er seit 1907 an. Als Fachmann des Versicherungswesens — war er doch Prokurist eines grossen Versicherungsunternehmens — wirkte er auch in der Verwaltung der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine mit. Treu und initiativ stellte er sich in gleicher Weise für weniger hohe Chargen zur Verfügung, um so in mancher Funktion der Förderung des Genossenschaftsgedankens zu dienen. Wie Herr Nationalrat Herzog, Präsident der Direktion des ACV, an der Beerdigungsfeier am Montag ausführte, war es wohl vor allem ein Vortrag von Herrn Bernhard Jaeggi in einem Basler Quartierverein, der ihn schon bald nach seiner Uebersiedlung aus dem Welschland nach Basel zur Genossenschaft brachte. Wie sehr es dem aktiven Bürger um den sozialen Fortschritt zu tun war, zeigte aber auch seine Mitarbeit im Basler Grossen Rate und im Basler Angestelltenkartell, dem es noch in besonderer Weise daran lag, seinen Dank am Grabe zu bekunden. Das Wirken von Herrn Louis Roulet für die Genossenschaft hat Früchte getragen. Die Genossenschaftsbewegung gedenkt der Angehörigen und dankt dem Verstorbenen herzlich für sein Mitwirken am Fortschritt des Guten.

## Frauenkreisversammlungen des KFS

(Korr.) Im März trafen sich die Sektionen des KFS zu ihren traditionellen Frauenkreisversammlungen. Dieses Jahr empfingen die Sektionen *Lenzburg, Burgdorf* und *Arbon* die ihnen benachbarten Genossenschaftlichen Frauenvereine und Frauenkommissionen. An allen Orten bezeugten die Vertreter der lokalen Konsumgenossenschaften ihr Interesse durch ihr Erscheinen und eine Begrüssung der Genossenschafterinnen. Die Tagungen sind einerseits dazu da, die Teilnehmerinnen mit aktuellen Fragen vertraut zu machen, anderseits um über die geleistete Arbeit Bericht zu erstatten. Im Mittelpunkt stand wiederum ein Referat. Das diesjährige Thema an den Versammlungen in Lenzburg und Burgdorf hiess: «*Die Förderung der Wohnkultur durch die Bau- und Wohngenossenschaften.*»

Herr *Paul Steinmann,* Geschäftsleiter der Allg. Baugenossenschaft Zürich, gab einen interessanten Ueberblick über die Entwicklung der Wohn- und Baugenossenschaften. Er verglich die Genossenschaftsbewegung der Mieter mit derjenigen der Konsumenten und zog Parallelen. Daneben zeigte er auch ihre strukturellen Unterschiede. Es ist erfreulich, dass im Kriege soviel Baugenossenschaftsgründungen zu verzeichnen sind. Wenn auch nicht alles echte Selbsthilfegenossenschaften sind, so wird doch wenigstens ein Teil der Mitgliedschaft für die Genossenschaftsidee gewonnen werden können.

Wir wollen auch nicht vergessen, was die Wohngenossenschaften in bezug auf die Förderung der Wohnkultur bereits erreicht haben. Es ist ihnen zu verdanken, dass der Wohnungsstandard des Arbeiters in der Schweiz — gemessen am Ausland — ein sehr hoher ist. Bad, Boiler, Waschmaschine, Zentralheizung, Trockenräume, Veloräume, Grünflächen zwischen den Häuserblocks, Spielplätze für die Kinder sind dank ihrer Pionierarbeit heute auch in den einfachsten Wohnungen keine Ausnahme mehr. Auch in städtebaulicher Beziehung haben die Wohngenossenschaften segensreich gewirkt. Sie haben die schönen aufgelockerten Siedlungen, die Licht, Luft und Sonne in alle Zimmer lassen, geschaffen und damit in mancher Ortschaft das Landschaftsbild verschönert.

In der *Diskussion* wurde erneut darauf hingewiesen, dass eine vermehrte Mitarbeit der Frau in Bau- und Wohngenossenschaften sehr wünschenswert wäre.

An der *Frauenkreisversammlung in Arbon* behandelte Herr E. Streiff, Geschäftsleiter des Schweiz. Werkbundes, Zürich, das Thema «Wohnkultur heute». Er gab wertvolle Ratschläge für die Möbelanschaffungen und warnte z. B. vor dem Kaufe der riesigen modernen Buffets, welche mit den heutigen Kleinraumwohnungen absolut nicht harmonieren. Kleinere, zusammenstellbare Möbel sind für den Grossteil der Bevölkerung wohl das einzig Praktische. Die Konsumenten sind immer noch gezwungen, das zu kaufen, was auf den Markt kommt, und nicht was nützlich und zweckmässig ist. Die Neuschöpfungen des Schweiz. Werkbundes auf dem Gebiete der Wohnkultur sollten durch unsere Genossenschaften ausgewertet werden, um die schlechten «Konfektionsmöbel» zu verdrängen. Herr Streiff zeigte die passenden Bilder zu seinen Ausführungen.

Wie alljährlich berichteten die Sektionen über

*die Arbeit im abgelaufenen Jahr.*

Wer wollte da zurückstehen, wenn es gilt vor den andern Sektionen Rechenschaft abzulegen? Natürlich haben nicht alle Sektionen eine gleich grosse Aktivität zu verzeichnen. Einzelne beschränken sich auf monatliche Zusammenkünfte mit Diskussion, während andere neben Monatsversammlungen noch Kurse, Arbeitsnachmittage durchführen und an der Propagandaarbeit ihrer lokalen Konsumgenossenschaften grossen Anteil nehmen. Der Gedanke der «Genossenschafterinnenhilfe», d. h. einer gegenseitigen Hilfe unter den Frauen, gewinnt immer mehr an Boden. Bereits werden zur Aeufnung eines Fonds Bazars veranstaltet. Aber auch die Werbung für den Genossenschaftsgedanken unter den Frauen wird überall gepflegt, sei es, dass die Genossenschafterinnen neue Mitglieder gewinnen, sei es, dass aktuelle Genossenschaftsfragen behandelt oder sei es, dass die Genossenschafterinnen von Fachleuten über die Versorgungslage und die genossenschaftliche Warenvermittlung auf ihrem Platze und über alle damit zusammenhängenden Fragen orientiert werden. Natürlich fehlen auch die Vorträge und Kurse mit hauswirtschaftlichen Themen in keinem Arbeitsprogramm.

Eine Stunde des gemütlichen Beisammenseins, mit Darbietungen der gastgebenden Sektionen und auch eines Erzeugnisses aus der Genossenschaftsbäckerei, verschönert jeweils die lehrreichen Frauenkreisversammlungen des KFS.

## Massenaufmarsch von Mitgliedern

Die vom Konsumverein Winterthur in *16 verschiedenen Versammlungen* erreichte Besucherzahl umfasste rund 4700 Mitglieder mit Angehörigen. Dieses bemerkenswerte Interesse an diesem genossenschaftlichen Unternehmen der Ostschweizer Industriestadt und ihrer Umgebung ist wohl zu einem Teil der zunehmenden Entwicklung zuzuschreiben, die der Verein auch im letzten Jahre bestätigte. Zweifellos mag anderseits der auf diese Versammlungen hin per Post an alle Mitgliederhaushaltungen versandte Jahresbericht beigetragen haben, der in einer im Hinblick auf das Jubiläumsjahr (80 Jahre Konsumverein Winterthur) reich illustrierten Aufmachung viel Wissens- und Lesenswertes enthält.

Nicht nur der Mitgliederkreis von Grosswinterthur mit den reich bevölkerten Vororten Töss, Veltheim, Wülflingen und Oberwinterthur besuchte in grosser Zahl die ansprechend organisierten und mit einer kräftigen Propaganda im «GV», in den Ortszeitungen und den Filialen angekündigten Veranstaltungen, auch die abgelegeneren Orte des Einzugsgebietes des KW wiesen einen über Erwarten guten Besuch auf. Ja gerade dort, in Pfungen, Neftenbach, Wiesendangen, Seen, Seuzach, Kollbrunn und Turbenthal, füllten die Teilnehmer die Säle und wurden die Abende zu regelrechten Dorf-Festlichkeiten. Verwalter *E. Ensner* referierte mit zwei Ausnahmen an allen Orten über die Jahresrechnung und den zugestellten Bericht, und fast durchwegs stiess das Geschäftsgebaren auf keinen Widerstand, mit Ausnahme von einigen Kritiken, die in der Diskussion über unwesentliche Punkte der Warenvermittlung fielen. Aber anderseits blieb auch das Lob nicht aus.

Vergessen wurden auch die *Schulkinder* nicht, die an sechs Filmvorführungen ihre helle Begeisterung zeigten und einen Besuch von 800 aufwiesen.

Dass der KW nach Erledigung des geschäftlichen Teils auch für das Gesellige sorgte, Kaffee und Kuchen durch eigene Verkäuferinnen in der sauberen KW-Schürze servierte, dass Handörgeler die Pausen mit rassiger Musik ausfüllten und die örtlichen Gesangs-, Musik- und Turnvereine, Frauen- und Töchterchöre die Veranstaltungen umrahmten, gab den festlichen Einschlag. Der Kontakt aber mit den Mitgliedern wurde in erster Linie durch das Referat des Verwalters geschaffen, und an Orten, wie z. B. im Tösstal, die nach der Fusion der KG Seen erstmals solche Mitgliederversammlungen erlebten und wo einst gegen die Fusion als Hauptgrund der schwindende Zusammenhang der «abgelegenen Leitung» mit den Mitgliedern aufgeführt wurde, stellte man eine einhellige Gemeinschaft fest. Und diesen Kontakt spürte man ebenso gut in den Stadtversammlungen, also in Quartieren, wo sich die Menschen weniger kennen als auf dem Lande. Die einige tausend Franken betragenden Kosten sind vielleicht auffallend. Der Erfolg aber, der damit erzielt werden konnte, wird von keiner andern propagandistischen Massnahme nur annähernd erreicht werden können.

Coopticus

# Politische Konjunkturritter

Mit aller Gewalt sollen die Konsumgenossenschaften — diesmal allerdings zusammen mit gewissen Grossunternehmen — in eine ziemlich direkte Linie mit der «kommunistischen Volksregierung nach östlichem Muster» gebracht werden. Der «Spezereihandel», das offizielle Organ des Spezereihändlerverbandes, gibt sich diesem durchsichtigen, äusserst schäbigen Manöver hin. Es nimmt uns nur wunder, wo das Speziererorgan die Legitimation zu seiner Stellungnahme hernimmt, nachdem sich bei ihm eine derart krasse Unkenntnis der Grundlagen und der Struktur des schweizerischen Genossenschaftswesens offenbart. In Wirklichkeit liegt der Unterschiebung, die man Tausenden, ja Hunderttausenden von Schweizerinnen und Schweizern zumutet, offensichtlich die Absicht zugrunde, sich von der derzeitigen antikommunistischen Grundwelle in die Höhe tragen zu lassen und dabei nach Möglichkeit einträgliche *Geschäfte* zu machen. Denn es ist unmöglich, dass den Angriffen auf die Genossenschaften vaterländische Motive zugrunde liegen, da man sich selbst ja Methoden bedient, die bei uns kein Heimatrecht besitzen.

Es tut uns leid um den Platz, den wir hier dieser sehr niedrigen Demagogie reservieren. Ein gewisses Leid empfinden wir aber auch im Blick auf ein eventuelles Weiterschreiten der heutigen Entwicklung, die uns rascher als wir vielleicht ahnen wieder zu einem Zusammenschluss aller Kräfte zwingen wird, um unsere eigene nationale Existenz zu verteidigen, sei es mit den Waffen gegen aussen oder auch im geistigen Kampf für die Erhaltung unserer Freiheit. Wo wird dann solch blinder Fanatismus, der am liebsten so schnell wie möglich eine Bewegung erledigen möchte, die durch eine Geschichte von Jahrhunderten, über unzählige Generationen hinweg, mit unse-

rem Wesen, mit dem gesamten Schweizervolk verbunden ist, die Kraft zum Widerstand hernehmen? Wird sich solcher Fanatismus, der nur sich, den eigenen Vorteil, die Ausschaltung des wirtschaftlichen Konkurrenten sieht, nicht ohne weiteres dem in die Arme werfen, der ihm Erfolg verspricht?

Wir können eine solche Schreibweise nicht tief genug hängen. Sie ist eine Schande. Wir hoffen nur das eine, dass solch unschweizerische Demagogie beim Spezereihandel selbst die nötige Verurteilung findet. Denn sonst wäre es um ihn wirklich schlimm bestellt.

*Unsere Genossenschaften — ob gross oder klein — tun gut, am Grad der gegenüber uns geübten Gehässigkeit zu ermessen, wie wichtig die Ueberzeugung ist, mit der sie in Wort und Tat zur Genossenschaftssache stehen.*

So lesen wir denn nun im «Lebensmittelhandel» (Hervorhebungen von uns):

«Durch den systematischen Ausbau der Massenfilialbetriebe, wie Konsumgenossenschaften, Migros einerseits und der Warenhäuser anderseits, wird, ich betone: gewollt oder ungewollt, der Lenkungsapparat für die schweizerische Wirtschaft auf- und ausgebaut.

Die *Grossbetriebe* bedeuten schon von diesem Gesichtspunkte aus gesehen, gerade in diesen Zeiten politischer Auseinandersetzungen, eine *direkte Gefahr für unsere Demokratie.*

*Die gegenwärtige Entwicklung, d. h. die Expansionsabsicht der Konsumgenossenschaften mit ihren sehr starken politisch linksgerichteten Tendenzen bedeuten eine doppelte Gefahr, einmal organisatorisch und dann politisch dadurch, dass sie der Absicht, eine kommunistische Volksregierung nach östlichem Muster zu errichten, Vorschub leisten.*

Wir sind überzeugt, dass die bürgerlichen Vertreter in diesen Konsumgenossenschaften diese Entwicklung nicht wünschen, aber, wie das in der Tschechoslowakei der Fall war — in diesem Falle also ungewollt — doch die Entwicklung, die nach dieser Richtung geht, unterstützen. Denken wir nur an den Koloss ACV beider Basel, in dem nicht weniger als 65 000 Familien mit rund 300 000 «Köpfen» vereinigt sind. Diese, bis in das letzte Detail ausgeklügelte, Verteilerorganisation ist das Vorbild eines regionalen Lenkungsapparates und kann von heute auf morgen in den zentralen Lenkungsapparat eingebaut werden. Es hat nun gerade noch gefehlt, dass sich unser Monopolbetrieb, die PTT, mit dem mächtigen ACV verbindet, indem sie in den Aussenquartier-Filialen Postablagestellen errichtet.

Aber auch das Migros-System, das sein Verteilernetz weiter ausbaut, bildet einen entscheidenden Vorläufer im staatlichen Lenkungsapparat für Lebensmittel.

Je mehr sich die Massenfilialbetriebe ausbauen, desto grösser die Gefahr nicht nur für den mittelständischen Detailhandel, sondern namentlich auch für unsere *demokratische Regierungsform.*

Mögen sich Behörden und das gesamte Schweizervolk der grossen Gefahr bewusst sein, in der sich unsere Wirtschaft befindet.

Wird der schweizerische Mittelstand die gegenwärtige und die in Aussicht stehende Krise erfolgreich bestehen?

Das muss die Kernfrage von Behörden und Wirtschaftsführern sein.

Ich bin überzeugt, dass die Krise überwunden werden kann, wenn der Mittelstand eine *kompromisslose, gradlinige bürgerliche Politik* treibt. Wenn er sich stets bewusst bleibt, dass sein Ziel auf einer geistigen Ebene liegt.

Eines ist sicher: wir stehen mit Volk, Land und Stand vor schicksalsschweren Stunden und Entscheidungen. Und ob wir diese Krise überstehen, hängt in höchstem Masse davon ab, ob die Einsicht, dass wir alle zusammenhalten müssen, in der *gesamten bürgerlichen* Wirtschaft, bei Landwirt, Fabrikant, Gross- und Detailhändler und Konsument, obsiegt. Wir sind zuversichtlich, weil es um eine gute Sache geht. Eines aber tut not: die Aufklärung des Schweizervolkes!»

## Eine mittelständische Einkaufsgenossenschaft an der Spitze der Aufwärtsentwicklung

Während in Nr. 15 des «Lebensmittelhandels» im Leitartikel auf die «schicksalsschweren Stunden» des schweizerischen Mittelstandes hingewiesen wird und die leistungsfähige Grosskonkurrenz, inkl. die Konsumgenossenschaften, in den schwärzesten Farben angeprangert wird, wird etwas weiter hinten von der baselstädtischen Einkaufsgenossenschaft, der «Liga», stolz berichtet, dass sie im Grosshandel «*mit Abstand*» an erster Stelle stehe, also noch bedeutend besser floriere als die grossen Unternehmen. Auch diese Tatsache zeigt, was man von dem politisierenden Geflunker gewisser Führer des Spezereihandels zu halten hat. Der private Spezereihandel ist leistungs- und konkurrenzfähig und bedarf nicht der Stützen, die man ihm auf Kosten der übrigen Wirtschaft, der gesamten Konsumentenschaft in die Hände drücken möchte. — Ueber das Geschäftsergebnis der «Liga» lesen wir u. a.:

«Auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr kann die «Liga» zurückblicken, hat ihr doch das Jubiläumsjahr 1947 eine weitere starke Aufwärtsentwicklung gebracht. In der Steigerung des gesamten Umsatzes», so heisst es im Geschäftsbericht, «stehen wir im schweizerischen Lebensmittelgrosshandel mit Abstand an erster Stelle. Das darf uns aufrichtig freuen und soll uns ein Ansporn sein, auf dem uns vorgezeichneten Wege zielbewusst und konsequent weiterzuschreiten, zum Wohle jedes einzelnen Mitgliedes der Genossenschaft als solcher und des gesamten Berufsstandes. Der frankenmässige Umsatz belief sich auf Fr. 19 729 100.— gegenüber Fr. 14 444 400.— im Vorjahr, was einer Erhöhung um 36.5 % gleichkommt. Der Warenausgang hat um rund 1500 Tonnen oder 37.6 % zugenommen und betrug im Geschäftsjahr 1947 5465 Tonnen.»

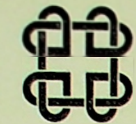
### Studienzirkel-Leiterkurs

*12. bis 17. Juli im Genossenschaftlichen Seminar, Freidorf*

Die Schulung eines überzeugten, zur Mitarbeit bereiten Kaders ist für unsere Bewegung eine dringliche Notwendigkeit. Von neuem bietet hiezu der Studienzirkel-Leiterkurs willkommene Gelegenheit. Verwaltungen und Behörden mögen Umschau halten nach tüchtigen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen und sie für den Besuch des Kurses im Juli gewinnen!

# Opfer, weil unsere Hilfe ausblieb

*Kinder — Ruinen — Trümmer*



Habt ihr schon einmal in einen nächtlichen Wartesaal hineingeschaut? Die Not der Zeit ballt sich hier zusammen. Da schlafen die Menschen auf dem nackten Fussboden, selten mit einer Decke bedeckt. Andere erwarten in müdem Wachen den Morgen, da sie keinen Platz finden, wo sie sich hinsetzen oder hinlegen könnten. Vor diesem Morgen geistert die Angst vor der Zukunft. Es ist der Strom der Heimatlosen, der Entwurzelten, der durch Bunker und Wartesäle treibt, und niemand kann feststellen, wohin dieser Strom versickert. Irgendeine Inschrift gibt ihnen ein kurzes Ziel, irgendeine Stelle registriert sie und schiebt sie wieder weiter.

Unter einer Plakattafel im Wartesaal, auf welcher der Suchdienst seine Aufrufe an alle geschrieben hat: Kinder suchen ihre Eltern! drängen sich die Heimkehrer in ihren schmutzigen, zerfetzten Uniformen, abgezehrt und flackernden Blickes. Frauen, die sich mit müden Gesten das Kopftuch zurechtrücken. Jugendliche, die jedes Gesicht eingehend studieren. Die leidzerfurchten Gesichter erhellen sich, wenn der Blick auf die Kinderphotographien fällt, die gesucht werden. Vielleicht entdeckt eine Mutter ihr eigenes oder ein ihr bekanntes Kind. Betrachtet die Hände dieser Mütter! Sind sie noch fähig, ihre Kleinen zu streicheln, ist die Haut nicht zu rauh und rissig, zu hart und kalt geworden? Die Kinder, die sie bei sich haben, schlafen zusammengerollt wie kleine Tiere in der dumpfen Luft. Schwer geht ihr Atem, und ihre Träume kennen nicht den Zauber der Erinnerung an sonnige Spiele des Tages.

Während einer Nacht stand ich bei der Haupttreppe eines grossen Bahnhofes in Westdeutschland und wartete auf den Zug, der am andern Morgen um 9.30 Uhr abfahren sollte. Sieben junge Mädchen im Alter von 10 bis 15 Jahren wurden von der Sittenpolizei vorbeigeführt. Wer wagt es, auf die, die sich um ein Stück Brot hergeben, die ihre Jugend verkauften, weil sie der Hunger quälte, Steine zu werfen? Gegen ein Dutzend Kinder im Alter von 4 bis 7 Jahren traten schüchtern mit der Bitte an mich heran: «Onkel, ich habe Hunger, hast du nicht ein Stück Brot?» — Kinder, Ruinen, Trümmer, Hunger, Verwahrlosung.

Habt ihr schon einmal einen Blick in die zerschundenen Häuser getan? Habt ihr schon einmal wirkliches Elend gesehen, die nackte Not? Hier durch den noch übrig gebliebenen Torbogen hat man sich einen Weg durch die Trümmer geschaufelt, und durch das zerfallene Haustor gelangt man in den Hof. Es riecht nach Schutt und Unrat. Kann hier ein Mensch leben? Einige Stufen führen in einen notdürftig als Wohnung eingerichteten Keller. Hinter den mit Pappe verklebten Fensterscheiben wohnt eine Frau mit ihren drei Kindern. Wir stossen die schmale Türe auf. Es ist kein Schloss daran. Wer sollte auch hier etwas stehlen wollen! Hinten in der Ecke des Kellers steht ein Gestell, das wohl ein Bett vorstellen soll. Halb liegt, halb sitzt ein Mensch darauf, die Mutter. Müde und trostlos schaut sie leeren Blickes auf den Besuch. Sie fragt nichts. Dazu ist sie schon zu apathisch. Es schüttelt uns, als hätte uns ein kalter Hauch berührt. Ist es die Kälte, oder ist es das Elend, das uns begegnet? Drei Kinder finden sich langsam ein. Sie haben nur eine Frage an uns: «Habt ihr eine warme Suppe mitgebracht, ein Stück Brot?»

Ergreifend ist die Not, und erbarmungslos geht die Zeit über die Menschen hinweg! Der Tod hat seine Sense geschliffen und geistert durch die zerstörten Städte. Hier eine Blüte, da eine Knospe, manches welke Reis fällt ihm in die Arme. Wie viele begraben wir täglich? 60 und mehr! Opfer des Hungers, Opfer der Kälte, Opfer der Zeit, Opfer, weil unsere Hilfe ausblieb!

Trotz allen Anstrengungen, aller Hilfsbereitschaft geht das Leben unbarmherzig seinen Weg. Die Menschen sinken tiefer und immer tiefer. Wie lange noch?

Schweizer Europahilfe,
Sammlung für das notleidende Kind.

# Verschiedene Tagesfragen

**Gegenwärtige Lage und Zukunftsaussichten im Bäckergewerbe.** Hierüber führte Dr. J. Viel vor der Berufskommission des Bäckermeisterverbandes gemäss «Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung» u. a. aus:

Zur Umsatzsenkung kommt die Verschlechterung des Bruttogewinnes hinzu, einmal, weil abends wieder unverkäufliche Waren auf den Gestellen und in den Schaufenstern liegen, zweitens, weil die sich verschärfende Konkurrenz und das Verschwinden der Ersatzprodukte einer Verbesserung der Qualität, damit aber auch einer Verteuerung der Selbstkosten rufen und drittens, weil das Halbweissbrot einen absolut und relativ niedrigeren Bruttogewinn abwirft als das Ruchbrot. Unsere Fachschule hat auf Grund von Backproben mit verschiedenen Mengen Wasserzuschüttung berechnet, dass auf den Zweipfünder-Ruchbroten Bruttogewinne von 47,64 % bis 48,59 % des Verkaufspreises und ein Backlohn von Fr. 31.75 bis Fr. 32.98 je 100 kg Mehl erzielt werden, auf dem Halbweissbrot dagegen nur Bruttogewinne von 31,31 % bis 32,05 % und ein Backlohn von Fr. 30.34 bis 31.40. Eine provisorische Zusammenstellung unserer Buchabschlüsse zeigt, dass der gesamte Bruttogewinn im Jahre 1947 gegenüber dem Vorjahre von 46,68 % auf 44,69 % gesunken ist.

Sehr schwerwiegend und bedenklich ist die *Gestaltung der Unkosten* und besonders die Entwicklung der Löhne. Unsere statistischen Zahlen lauten wie folgt:

| | Löhne % | Übrige Unkosten % | Zusammen % |
|---|---|---|---|
| 1940 . . . . . | 10,6 | 18,0 | 28,6 |
| 1941 . . . . . | 10,5 | 16,0 | 26,5 |
| 1942 . . . . . | 10,2 | 15,1 | 25,3 |
| 1943 . . . . . | 10,6 | 16,7 | 27,3 |
| 1944 . . . . . | 10,9 | 14,6 | 25,5 |
| 1945 . . . . . | 11,8 | 16,4 | 28,2 |
| 1946 . . . . . | 14,6 | 16,5 | 31,1 |
| 1947 . . . . . | 15,5 | 16,5 | 32,0 |

Die 16,5 % übrige Unkosten pro 1947 beruhen auf einer Schätzung, da die statistischen Zahlen noch nicht vorliegen; die Löhne von 15,5 % sind einer Zwischenerhebung entnommen.

Eine Gliederung von 95 Betrieben nach Umsatzgrössenklassen hat folgende Zahlen ergeben:

| Betriebe mit einem Jahresumsatz von unter Fr. 50 000 | Löhne in % des Umsatzes 1946 | 1947 |
|---|---|---|
| unter 50 000 Fr. . . . . . . . | 10,0 | 9,6 |
| 50 000 bis 75 000 Fr. . . . . . | 9,6 | 9,5 |
| 75 000 bis 100 000 Fr. . . . . . | 12,3 | 13,0 |
| 100 000 bis 150 000 Fr. . . . . . | 14,8 | 15,9 |
| 150 000 bis 200 000 Fr. . . . . . | 16,9 | 17,9 |
| 200 000 bis 250 000 Fr. . . . . . | 22,0 | 19,3 |
| 250 000 bis 300 000 Fr. . . . . . | 17,5 | 19,5 |

Das Unkosten- und besonders das Lohnproblem ist jetzt im Bäckergewerbe sehr akut geworden. Es wäre Vogel-Strauss-Politik, wenn man sich nicht jetzt schon die Frage stellen würde, was geschehen soll, wenn der Umsatzrückgang sich beschleunigt. Ich habe berechnet, dass selbst bei gleichbleibendem Bruttogewinn der Umsatz sich nur noch um 7,3 % verschlechtern darf, wenn noch ein Unternehmerlohn von zirka 8000 Fr. und ein Eigenkapitalzins von 2000 Fr. bei einem pro 1946 erzielten durchschnittlichen Umsatz von 82 500 Fr. verbleiben soll.

Die Zukunftsaussichten sind also recht düster. Angesichts der drohenden Gefahren ist es unbedingt notwendig, dass die Meisterschaft und die Gehilfenschaft im Bäckergewerbe noch näher zusammenrücken, denn beide bilden zusammen eine auf Gedeih und Verderb miteinander verbundene Schicksalsgemeinschaft.

Beide müssen gemeinsam marschieren, um eine Verbesserung des Backlohnes zu erwirken. Beide müssen zusammenwirken, um die Betriebe rationeller gestalten und damit die Unkosten senken zu können. Je grösser der Erfolg dieser Gemeinschaftsarbeit ist, desto tragbarer wird die Lohnbelastung der Betriebe, d. h. desto weniger einschneidend wird ein allfälliger Lohnabbau sein. Wir werden uns darauf gefasst machen müssen — bei Meistern und Gehilfen —, nicht weniger, sondern noch mehr und härter arbeiten zu müssen als bis anhin.»

**Diskussion um den Backlohn. Keine Forderung um Erhöhung desselben im jetzigen Moment.»** Im Zentralkomitee des Bäckermeisterverbandes wurde die Revision des derzeitigen Backlohnes diskutiert. Man vernimmt hierüber aus der «Bäcker- und Konditor-Zeitung»:

«Eine rege Diskussion löst das Problem des Backlohnes, vor allem des Backlohnes auf dem Halbweissbrot, aus. Es liegen Begehren vor um Erhöhung des Backlohnes auf dem Halbweissbrot, vor allem aus der Westschweiz. Die Diskussion ergibt, dass der Backlohn auf dem Halbweissbrot tatsächlich ungenügend ist. Es werden jedoch Bedenken gegen die Geltendmachung eines verbesserten Backlohnes geäussert, die sehr begründet sind. In erster Linie ist es fraglich, ob wir heute im Zeichen des Preis- und Lohnstops mit unserer Forderung durchdringen würden. Auf der andern Seite müssen wir je länger je mehr feststellen, dass die Solidarität und Disziplin unserer Mitglieder vor allem in bezug auf die Einhaltung der Preise in zahlreichen Sektionen nachlässt. Was nützt uns ein höherer Backlohn, wenn unsere Mitglieder die Margen, die ihnen von der Preiskontrolle heute schon zugestanden sind, nicht vollumfänglich ausnützen?

So ist es, um nur ein Beispiel zu nennen, für die Geschäftsleitung und das Zentralkomitee bemühend, dass für die Lieferung von Waffenplatzbrot zahlreiche unterpreisliche Offerten eingereicht worden sind. Die Entstehung neuer Bäckereien und die Ausdehnung der jetzigen grossen Konkurrenz werden durch einen höheren Backlohn sehr stark gefördert.

Alle diese Ueberlegungen veranlassen das Zentralkomitee, den Beschluss zu fassen, von der Forderung um Verbesserung des Backlohnes im jetzigen Moment abzusehen. Das Zentralkomitee stellt aber gleichzeitig fest, dass eine Anpassung des Backlohnes fällig wäre und dass das Führen des Halbweissbrotes vom Bäckergewerbe sehr grosse finanzielle Opfer verlangt.»

## Volkswirtschaft

### Anbauprogramm und Preise landwirtschaftlicher Produkte

Der Bundesrat hat sich zum kommenden Frühjahrsanbau und zur Preisfestsetzung für Erzeugnisse des Ackerbaues ausgesprochen und folgenden Beschluss gefasst:

1. Der Bundesrat erachtet es in Rücksicht auf die heutigen Versorgungsverhältnisse bei den wichtigsten Produkten des Ackerbaues und im Rahmen seiner Massnahmen für die Sicherung der Landesversorgung mit Nahrungsmitteln für die Zukunft als notwendig, dass *mindestens das heutige Anbauprogramm von 300 000 ha* eingehalten wird. Die verschiedenen Ackerkulturen sollen darin unter besonderer Betonung des Brot- und Futtergetreidebaues angemessen berücksichtigt werden.

2. Die *Brotgetreidepreise* pro 1948 sollen auf der Grundlage der bisherigen Ansätze wiederum im Zeitpunkt der Ernte in Verbindung mit den beteiligten Kreisen festgesetzt werden, wobei den Produktions- und Ernteverhältnissen angemessen Rechnung zu tragen ist.

3. Die *Kartoffelpreise* sollen nach bisheriger Praxis kurz vor der Ernte, sobald ihr Ergebnis beurteilt werden kann, nach Rücksprache mit den Vertretern der Produzenten, des Handels und der Verbraucherschaft festgelegt werden. Dabei soll wie bisher den Produktionsbedingungen und Verwertungsmöglichkeiten, einschliesslich der Fütterung, Rechnung getragen werden.

4. Für *Zuckerrüben* aus Kulturen für die Zuckerfabrik Aarberg wird der Preis für die Ernte 1948 in Rücksicht auf die Produktionskosten im Inland sowie auf die Möglichkeiten in der Entwicklung der Weltzuckerpreise gleich wie im Frühjahr 1947 auf 7 Franken je 100 kg, Basis 15 Prozent Zuckergehalt, festgelegt. Für den Fall einer schlechten Ernte infolge ungünstiger Witterungseinflüsse behält sich der Bundesrat vor, sich im Zeitpunkt der Ernte erneut mit der Frage zu befassen.

Mit diesem Beschluss hofft der Bundesrat, den Anbau im Rahmen der Bestimmungen, wie sie für das Kulturjahr 1947/48 gelten, massgebend zu fördern.

## Kurze Nachrichten

**Zürcher Kantonaler Detaillistenverband.** Die Delegierten der örtlichen und regionalen Detaillistenorganisation des Kantons Zürich versammelten sich am 5. April in Zürich, um den Zürcher Kantonalen Detaillistenverband (Z. K. D.) zu gründen. Nach eingehenden Beratungen erfolgte die Konstituierung des Vorstandes mit Dr. Hans Schümer (Zürich) als Präsidenten. Hierauf hörten die Anwesenden ein Referat von Dr. Paul Beuttner (Weinfelden) über die Selbsthilfemassnahmen im Detailhandel. Nach einer regen Diskussion wurde folgende Resolution angenommen: «Die Gründungsversammlung des Zürcher Kantonalen Detaillistenverbandes bekennt sich einmütig zur Solidarität des mittelständischen Detailhandels, und sie beauftragt den Vorstand, alle geeigneten Selbsthilfemassnahmen zu ergreifen, welche, im Zusammenhang mit den übrigen Detailhandelsverbänden und Selbsthilfeorganisationen, geeignet sind, den mittelständischen Detailhandel zu fördern und seine Leistungen zu steigern.»

**In Italien haben die Preise für Exportkäse eine wesentliche Senkung erfahren.** Für die Dollarländer sind die neuen Preise folgendermassen festgesetzt worden (in Dollar per 100 kg): Gorgonzola 140, Sbrinz 150, Schmelzkäse 70, Schafkäse (Pecorino) 175, Grana 190, Provolone 130 und Molli 130.

## Bildungswesen

### Höhere Fachprüfung im Detailhandel

(Mitg.) Wollen Sie sich an der Höheren Fachprüfung und an unserem Orientierungskurs nicht auch beteiligen? Dieses Jahr läuft die Frist ab, in der sich Interessenten, die keine Lehrabschlussprüfung gemacht haben, zur Höheren Fachprüfung anmelden müssen, wobei allerdings die Prüfung auch im nächsten Jahr abgelegt werden kann.

In der Zeit vom 7. bis 11. Juni 1948 findet in Zürich der Orientierungskurs über die Höhere Fachprüfung im Detailhandel statt. Hunderte von Detaillisten und leitenden Angestellten haben diese Kurse im Laufe der Jahre besucht. Alle trugen reichen Gewinn davon, sei es, weil sie sich auf die Höhere Fachprüfung vorbereiten wollten oder auch bloss, um einen Überblick über alle Wissensgebiete zu gewinnen, die der fortschrittliche Detaillist beherrschen muss.

Programm und Anmeldeformular sowie alle nötigen Auskünfte über diesen Orientierungskurs vermittelt das Sekretariat des Schweiz. Detaillistenverbandes, Effingerstrasse 18, Bern, Telephon 2 90 84.

*

Verwalter, Genossenschaftsangestellte und weitere Interessenten seien auch bei dieser Gelegenheit auf den

*«Einführungskurs für den Verwaltungsdienst»*

aufmerksam gemacht, der vom *18. bis 29. Mai im Genossenschaftlichen Seminar* stattfindet. Dieser Einführungskurs dient ebenfalls einer gründlichen Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung.

### Milchspende auch im Dienste der „Schweizer Europahilfe"

Gerade die Milch ist ein ausserordentlich wertvolles Nahrungsmittel für Kinder. Millionen von Kindern kennen aber die Milch nur vom Hörensagen. Im Rahmen der «Europahilfe» haben sich nun die meisten Konsumgenossenschaften entschlossen, im Dienste einer menschenfreundlichen Tat ein Opfer zu bringen, um es durch einen stark verbilligten Verkauf zu ermöglichen, die Not der bemitleidenswerten Kinder zu mindern. Sicher wird sich niemand die günstige Gelegenheit entgehen lassen, um verbilligte Kondensmilch zu kaufen, die in den Läden der Konsumgenossenschaften eingesammelt und alsdann der **«Schweizer Europahilfe»** für das notleidende Kind geschenkt wird. Jede auf diese Weise gespendete Büchse wird sofort vom Verkaufspersonal mit einer Kontrollmarke versehen. Damit ist Gewähr geboten, dass die Milch bestimmt dem ihr zugedachten edlen Zweck zugeführt wird.



# Für die PRAXIS



## Umsatzprovision

Joseph Zimmermann vertritt in der Frage der Umsatzprovision in seinem hervorragenden Werk «Verkaufen im Detailhandel» (Polygraphischer Verlag) folgenden Standpunkt:

Die Umsatzprovision wird praktisch nur in mittleren und grösseren Detailgeschäften in Frage kommen, sei es für den Geschäftsleiter, den Filialleiter oder den Abteilungsleiter, nur selten auch für den einzelnen Verkäufer. Diesen Mitarbeitern kann sie den Anreiz geben zu Höchstleistungen. Im Gegensatz zur Verkaufsprämie ist sie eine Sonderentschädigung auf lange Sicht. Da sich die Monatsergebnisse oft verschieben, wird die Umsatzprovision in der Regel auf Schluss des Semesters (Saison) oder auf Jahresschluss abgerechnet.

Meistens wird es sich empfehlen, die Provisionen nur auf demjenigen Teil des Umsatzes zu bewilligen, der den Umsatz des gleichen Zeitraumes vom Vorjahr übersteigt. Wir sprechen in diesem Falle von einer Mehrumsatzprovision.

Im Detailhandel müssen wir initiative Verkäufer haben, die vorwärts kommen wollen. In jedem gesunden Menschen steckt der Drang, sich zu entwickeln, sich durch seine Leistungen auszuzeichnen. Wir müssen es verstehen, diesen Drang zu wecken und zu fördern.

Es gibt Detaillisten, die uns sagen, der Verkäufer solle zuerst mehr leisten, dann könne man ihn auch noch besser bezahlen. Die so sprechen, sind sicher nicht die besten Psychologen. Sie sind sich zu wenig klar darüber, dass der Anreiz der Leistung vorausgehen muss; dass der Anreiz zu bessern Leistungen grösser ist, wenn das Einkommen eines Untergebenen nicht vom Ermessen eines Vorgesetzten abhängt, vielleicht gar von seinen Stimmungen oder Launen, sondern von zahlenmässig ausgewiesenen Leistungen. Bessere Verdienstchancen erzeigen bessere Leistungen.

Der Besitzer eines grossen Modegeschäftes mit vielen Abteilungen klagte mir einmal über unbefriedigende Ergebnisse seines Herrenartikel-Rayons. Obwohl dieser in seinem Geschäft sehr gut placiert war, konnte er nur knapp die Unkosten herauswirtschaften. Er war mit Recht der Meinung, dass man auch in dieser Abteilung mit Gewinn arbeiten müsse. Ich stellte fest, dass der durchschnittliche Umsatz derselben monatlich 5000 Fr. betrug und dass die Verkäuferinnensaläre sich auf 500 Fr. = 10 % des Umsatzes beliefen. Die Erste, welche die Abteilung verantwortlich leitete, bezog ein Monatssalär von 300 Fr. Neben ihr war noch eine jüngere Verkäuferin tätig, die mit 200 Fr. entschädigt wurde.

Ich gab dem Geschäftsinhaber den Rat, die Erste am Mehrumsatz zu interessieren. Er stimmte zu und setzte eine Mehrumsatzprovision von 5 % fest. Resultat: Die Umsätze stiegen von Monat zu Monat und erreichten nach einem Jahr bei gleichen Spesen annähernd 8000 Fr. Die Rayon-Erste verdiente damit über ihr Fixum hinaus jeden Monat an Provisionen 100 bis 150 Fr. Dass das Geschäft einen weit grösseren Nutzen davon hatte, lässt sich leicht ausrechnen. Die Personalkosten dieser Abteilung sanken von 10 % auf 8 %.

Leider wusste der betreffende Geschäftsinhaber nichts Gescheiteres zu tun, als der Rayonleiterin den Vorwurf zu machen, man sehe daraus, dass sie sich früher überhaupt nicht angestrengt habe. Das war ein grober Fehler. Es entmutigte sie derart, dass sie sich eine andere Stelle suchte und als tüchtige Verkäuferin auch sehr bald fand.

Der Vorwurf war aber auch ungerecht. Dieser Fall war ein typischer Beweis für die Richtigkeit meiner These, dass grössere Verdienstchancen auch besondere Leistungen erzeugen. Wenn eine Verkäuferin 300 Fr. im Monat verdienen kann, ob sie so oder so viel verkaufe, so braucht sie sich ja nicht besonders anzustrengen, es fehlt eben der Anreiz zu höherer Leistung. Der Anreiz zur Leistung aber löst schöpferische Kräfte in uns aus, die uns befähigen, auch höher gesteckte Ziele zu erreichen, Ziele, die zu erreichen wir früher für unmöglich hielten.

Was von dieser Verkäuferin gesagt wurde, gilt sinngemäss auch für Geschäftsleiter, Filialleiter und Abteilungschefs. Wenn man diese am Mehrumsatz interessiert, wird ihre Einsatzbereitschaft wesentlich intensiviert. Sie wissen, dass ihnen von jedem Franken Mehrumsatz ein Anteil zukommt. Ihr ganzes Sinnen und Trachten im Geschäft wird eingespannt in das Streben des Unternehmens nach Erfolg. Sie wissen auch, dass jede verpasste Gelegenheit sie dort trifft, wo wir alle am empfindlichsten sind: am eigenen Geldsäckel.

Dass das Streben nach Mehrumsatz nicht in eine Umsatzschinderei ausarten kann, bei der nichts mehr verdient wird, dafür hat der Geschäftsinhaber zu sorgen. Durch feste Preise und überhaupt durch seine zielsichere Betriebsführung wird es ihm stets möglich sein, die Zügel des Unternehmens fest in der Hand zu behalten.

## Reduzierte Ausgaben durch rationellere Verkaufsmethoden

*Ausführlicher Arbeitsplan*

Auch in Amerika ist die Reduktion der Unkosten in den Metzgereien ein immer wiederkehrendes Problem. In einem Laden, dem auch eine Fleischwarenabteilung angegliedert war, fielen 40% des Umsatzes auf Fleischwaren. Durch die Einführung von rationelleren Methoden wurden die Kosten auf 12% reduziert. Der Wochenumsatz erreichte 3000 Dollar. In dieser Abteilung sind vier Personen angestellt. Früher betrug der Umsatz nur 2500 Dollar bei einem Personalbestand von 6 Angestellten, und die Verkaufs-

unkosten stiegen bis auf 17%. Die Senkung der Verkaufskosten wurde nicht allein mit der Anschaffung modernster Maschinen und Einrichtungen erreicht, sondern durch rationalisierte Verkaufsmethoden und durch eine bessere Arbeitsteilung unter dem Personal. So hat der Verwalter des Ladens für das Personal der Fleischwarenabteilung einen ausführlichen Arbeitsplan für die alltäglich wiederkehrenden Arbeiten erstellt, den wir nachstehend wiedergeben:

*Vormittag:*

1. Stets Wechselgeld bereit halten.
2. Fussboden kehren, Papiere und Abfälle, soweit sie nicht sonst verwertet werden, verbrennen.
3. Wenn nötig Insekticid zerstäuben.
4. Fleischbehälter, Waagen usw. mit einem feuchten Tuch abreiben.
5. Grosse Fleischstücke abwaschen.
6. In den Fleischschaukästen die Waren neu gruppieren.
7. Die Lieferungen übernehmen.
8. Bestandesaufnahme in den Kühlräumen und Behältern.
9. Es ist darauf zu achten, dass in den Fleischkästen genügend zubereitete Stücke vorhanden sind.
10. Die für den Spezialverkauf bestimmten Waren auswählen.
11. Preisliste vorbereiten.
12. Die Fleischbänke abhobeln und mit einem frischen, sauberen Tuche bedecken.
13. Von den Käufern die Bestellungen telephonisch einverlangen.
14. Morgenlieferungen vorbereiten.
15. Laden schmücken.
16. Besondere Fensterplakate für den Tag herstellen.
17. Den Boden wischen.
18. Die Bareinzahlungen auf den Mittag oder früheren Nachmittag vorbereiten.

*Nachmittag:*

1. Preistafeln kontrollieren und die Waren gruppieren.
2. Waschen der Fleischbehälter und Waagen.
3. Telephonisches Einholen der Nachmittagsbestellungen.
4. Nachmittagslieferungen vorbereiten.
5. Buchhaltung und Rechnungen sind nachzuführen.
6. Aufgabe der Bestellungen für den nächsten Tag.
7. Neugruppierung und Auffrischen der ausgestellten Fleischstücke für die Stosszeiten.
8. Nicht verkaufte Ware am Abend aus den Fleischkästen herausnehmen, die Schaukästen und Platten reinigen.
9. Ueberflüssigen und nicht gangbaren Waren besondere Beachtung schenken.
10. Das Werkzeug säubern und die Fleischbänke abziehen.
11. Kühlräume, Wannen, Wände und Fleischhaken polieren.

*Arbeiten, die nicht täglich, sondern nur periodisch wiederkehren:*
(Halbwöchentlich, wöchentlich oder halbmonatlich)

1. Werkzeuge schleifen.
2. Reinigen und Oelen der Maschinen.
3. Jede Woche die bakterientötenden Lampen abreiben.
4. Platten, Lichthalter, Preistafelständer usw. waschen.
5. Fenster innen und aussen waschen.
6. Neu ausstellen.
7. Transportwagen abwaschen.
8. Fleischbehälter innen und aussen reinigen, ebenso die Wandregale.
9. Kühlräume innen und aussen reinigen.
10. Arbeitsräume aufräumen und Ausguss reinigen.
11. Unter den Arbeitstischen reinigen, die Seiten und Füsse der Fleischbänke abwaschen.
12. Die Buchhaltung kontrollieren.
13. Inserate für Tageszeitungen und Zirkulare entwerfen.
14. Neue Preistafeln und Preiszettel erstellen.
15. Vorbereitungen für das Samstagsgeschäft.
16. Die Konkurrenz beobachten.
17. Konkurrenzfragen, Verkaufsideen zur Kundenwerbung sind mit dem Personal zu besprechen.
18. Samstagabend oder Montags in der Frühe ist das Inventar aufzunehmen.
19. Den Feiertag vorbereiten.
20. Die fälligen Rechnungen zahlen.

«The Progressive Grocer»

## Den Mitarbeiter befähigter machen

Wir dürfen uns nicht zufrieden geben, wenn jeder Mitarbeiter seine Arbeit schlecht und recht macht. Jeder Tag soll einen, wenn auch nur ganz kleinen, Fortschritt bringen. Wie grossen Nutzen kann man schon bieten durch Ueberreichen eines guten Buches, durch Einrichten einer Bücherei und durch Zirkulation von Zeitschriften.

Die Bekanntgabe eines wertvollen Vortrages veranlasst Ihren Mitarbeiter, für sich — aber auch für Sie — einen Abend zu opfern. Damit sind die Aufgaben aber noch nicht erschöpft. Zwischen dem «Nichtstun» und der wohlausgebauten «Betriebsschule» gibt es viele Zwischenstufen.

Sie sollten jemanden damit betrauen, an der Vervollkommnung der Mitarbeiter zu arbeiten, wenn Sie diese äusserst wichtige Aufgabe nicht selbst leiten wollen.

Die Ausbildung darf beim untersten Mitarbeiter nicht aufhören. Jeder Vorgesetzte soll gleichzeitig wachsen und dadurch immer einen Vorsprung wahren. Dazu können Rapporte, mündliche oder schriftliche Berichte wertvolle Erziehungsmittel sein.

Die Schule besitzt einen Lehrplan. Wir müssen für unsere Mitarbeiter und für unsere Vorgesetzten ebenfalls einen Ausbildungsplan erarbeiten... und ihn dann auch wirklich durchführen. E. L.

## Reflexionen über Höflichkeit

*Auch die gesalzenste Pille, die bitterste Wahrheit, lässt sich schlucken, wenn man ihr einige Tropfen Höflichkeit beimischt. Nicht etwa der Seifenverbrauch, sondern die Höflichkeit ist Gradmesser einer Kultur; sie stellt Sauberkeit des Herzens dar. Man soll ruhig noch etwas höflicher sein, als man ist — in dieser Beziehung darf man über seine Verhältnisse leben. Höflichkeit wirkt ansteckend, genau so wie Unhöflichkeit. Nur besteht der Unterschied, dass sie eine ansteckende Gesundheit des Herzens und keine ansteckende Krankheit ist.*

*Höflichkeit wirkt entgiftend, reinigt die Luft, die wir täglich mit andern zusammen einatmen, und tötet die aufkeimenden Feindschaften, darum nehmt mir alle teil an der Kampagne für die Höflichkeit!*

*Hans Heini*

## Unzerstörbares Papier

Es sieht genau so aus wie jedes andere Papier, aber seine Fasern sind mittels eines gewissen Zusatzes einer Kunstharzmasse miteinander verbunden. Die Behandlung ist ganz einfach, verursacht keine nennenswerten Kosten und verschafft dem Papier eine ganze Reihe neuer Verwendungsmöglichkeiten: Papierhandtücher sind nicht mehr nach einmaligem Gebrauch unbenützbar, Papiertüten können zur Verpackung von feuchten Gemüsen, Fleisch, Eis, Beeren usw. verwendet werden, ohne dass man befürchten muss, dass plötzlich der Boden nachgibt. Tapeten lassen sich abwaschen. Zigarettenpapier bleibt nicht mehr an den Lippen hängen. Papiertischtücher und Servietten bilden einen vollwertigen Ersatz für solche aus Leinen, Betttücher, ja sogar Regenmäntel werden aus Papier erzeugt werden usf. Die wunderbare Kunstmasse heisst Melamin-Formaldehyd. Infolge der Erhöhung seiner Widerstandskraft kann das Grundgewicht des Papiers um 10-25 % verringert werden, wodurch allein die geringen Kosten des Kunstharzes mehrfach aufgewogen werden.

Gegenwärtig ist man in den Fabriken mit Versuchen beschäftigt, die noch wesentlich weiter gehen und die Verwendungsmöglichkeiten des Papiers noch erheblicher vermehren sollen. Heute schon steht fest, dass in Kürze unbrennbares Papier auf den Markt kommen wird. Die Chemiker sind aber auch daran, das Papier weicher, geschmeidiger und stoffähnlicher zu gestalten, so dass es bald im Aussehen der Seide und dem Samt gleichkommen wird.

Aus «Verpackung, Emballage und Transport»




## UNSER GROSSER WASCHPULVER-WETTBEWERB

*Eine grosszügige Aktion*

Die Vereinsverwaltungen und selbstverständlich auch die Verkäuferinnen werden mit Vergnügen festgestellt haben, dass für das Waschpulver Co-op ein grosszügiger Wettbewerb lanciert wurde. Die Teilnahme am Wettbewerb stellt keine hohen Anforderungen. Wem es darum zu tun ist, sich in die Nähe eines der respektablen Gewinne von mehreren hundert Franken zu bringen, der unterzieht sich gewiss mit Eifer der Mühe; er zählt die menschlichen Figuren auf den Waschpulverpaketen und sucht das «Waschpulver Co-op» auch in unserem Volksblatt zu entdecken.

*Alle Vereine haben ein besonderes Interesse an dem Erfolg des Wettbewerbs.*

Sie haben es in der Hand, unsere Packungen in den Läden in den Vordergrund zu stellen, auf sie hinzuweisen, in Verbindung mit dem Wettbewerb eine *Spezialpropaganda* zu lancieren. Es ist von Vorteil, auch im *Schaufenster* unser Eigenprodukt in Verbindung mit dem Wettbewerb zu bringen, im Ladeninnern die Mitglieder stets zur Beteiligung aufzufordern. Eine besondere Anschrift, eine Mitteilung am Schwarzen Brett, eine auffallende Ausschmückung des Teiles der Warengeschäfte, wo das Waschpulver Co-op steht — es ist ja Hochsaison für die «Frühlingsputzete» —, und wie die anderen vielfachen Möglichkeiten alle noch lauten, werden die Aktion in glücklicher Weise ergänzen.

*Wir ziehen ja alle am gleichen Strick.*

Wer nicht mitzieht, schädigt die Sache, für die wir einstehen. Unsere Eigenfabrikate sind unser Stolz. Verschafft ihnen deshalb Eingang in alle Haushaltungen unserer Mitglieder! Sie werden unsere Preise und unsere Qualität zu schätzen wissen. Die *nachhaltige Unterstützung des Wettbewerbs* ist deshalb vorerst eine der wichtigsten Vorkehren, um unserem hervorragenden Waschpulver fruchtbaren Boden in der Konsumentenschaft zu sichern.

## LIOBA – DIE VORZÜGE DES SCHACHTELKÄSES

* Wie konnte die Haltbarkeit beim Käse ohne Schaden bedeutend verlängert werden? Das war die Frage, die die Käsefachleute jahrzehntelang beschäftigte. Man kam auf den Gedanken, den Käse zu verarbeiten, in kleinen Portionen herzustellen und in *Schachteln* zu verpacken. So entstand der Schachtelkäse, der auch Schmelzkäse genannt wird, weil der dazu verwendete Käse zuerst gemahlen und geschmolzen wird. Schachtelkäse wird also nicht direkt aus der Milch gewonnen, wie all die vielen verschiedenen Weichkäse, sondern aus *ausgereiften Hartkäsen* fabriziert, die in Teig und Geschmack einwandfrei sein müssen.

Nach und nach entwickelte sich die Schachtelkäsefabrikation zu einer bedeutenden Industrie auf dem milchwirtschaftlichen Gebiete. Zwischen den beiden Weltkriegen war der Schweizer Schachtelkäse im Ausland sehr begehrt. Aber auch im Inland erfreute er sich immer grösserer Nachfrage. Er wurde zu einem unentbehrlichen Bestandteil des Tourenproviants. Zuhause hält er sich stets und schmackhaft bereit, nicht zuletzt um unsere Mahlzeiten zu ergänzen.

Die Vorzüge des Schachtelkäses sind:

*seine gegenüber dem Schnittkäse viel längere Haltbarkeit;*
*seine praktische Schachtel- und Portionenpackung;*
*das Fehlen von Rinde* (kein Gewichtsverlust) und
*die rasche Bedienungsmöglichkeit* (kein Abwägen).

Ferner ist es möglich, bei der Herstellung dem Schachtelkäse noch Schinken, Salami, Rahm oder Schabziger beizumischen. Das sind einige Vorteile, die der Konsument schätzt.

Unter den bekannteren Marken interessiert uns der *LIOBA-Schachtelkäse* (weil er eine Eigenmarke des V. S. K. ist). Viele Konsumenten bevorzugen den LIOBA wegen seiner ausgezeichneten Eigenschaften und seines reichhaltigen Assortiments. Im Laboratorium der Fabrik wird die Qualität ständig überwacht, und dadurch wird ein *Spitzenprodukt* erzielt, das sicher nicht übertroffen werden kann. LIOBA kann daher jeder Genossenschafterin und jedem Genossenschafter empfohlen werden.

# VENUS

*Noch ein neues CO-OP Produkt*

Was wurde nicht schon alles geschrieben über die Wundermittel, die der Hausfrau das Bodenreinigen und -glänzen sozusagen im Schlaf ermöglichen sollen!

Wir haben die Sache etwas nüchterner betrachtet. Tatsache ist, dass ein bequemes Reinigungsmittel, das zugleich spänt, wichst und einen verhältnismässig schönen Glanz erzeugt, den Anklang der Hausfrauen findet. Die Verwendung dieses Produktes spart der Hausfrau Zeit und Arbeit. Es kann dort, wo bereits gepflegte Böden vorhanden sind, wohl verwendet werden. Trotzdem empfiehlt es sich, wenigstens zwei- bis dreimal im Jahr den Boden mit Stahlspänen zu reinigen. Oder wer es bequemer, aber nicht besser haben will, kann ALLINOL verwenden und nachher mit fester Bodenwichse behandeln.

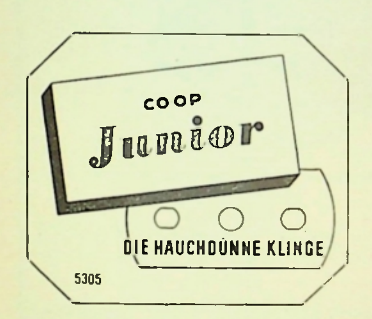
Weil diese Bodenreinigungs- und Glanzmittel, wenn sie abwechslungsweise mit den altbewährten Methoden angewendet werden, doch eine Arbeitserleichterung für die vielbeschäftigte Hausfrau bringen, haben wir uns ebenfalls mit der Fabrikation eines solchen Produktes beschäftigt. Der Hauswirtschaftlichen Prüfkommission des KFS haben wir zwei neutral verpackte, «berühmte» und, nebenbei gesagt, auch recht teure Mittel, zusammen mit einem neutralen Muster unseres Produktes, zur Prüfung vorgelegt. Das Resultat der praktischen, absolut neutral durchgeführten Versuche war, dass unser Produkt, *das Bodenreinigungs- und Glanzmittel VENUS*, weitaus im ersten Rang steht.

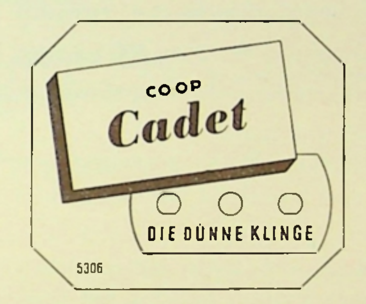



Weil VENUS die Reinigungs- und Lösungsmittel vermischt mit Wachs enthält, ist die Anwendung sehr einfach:

Den Boden wischen und nachher mit einem mit VENUS angefeuchteten Lappen abreiben. Hernach gut trocknen lassen und blochen wie gewohnt. Mit dieser Methode fällt das Spänen, das immer Staub entwickelt, und das Wichseauftragen weg.

Im Gegensatz zu Bodenbehandlungsmitteln anderer Provenienzen ist VENUS ohne schädliche Einwirkung auf Holzböden.





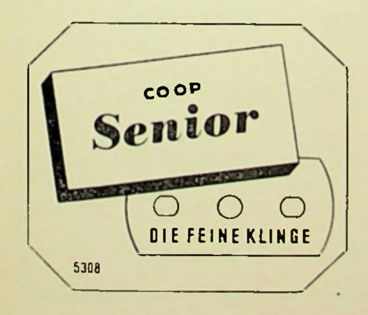


*Wohlgefühl! Rasiere mit*

**CO·OP**

Die Familie der Co-op Rasierklingen hat sich stark vermehrt. Und dazu ist erst noch dafür gesorgt worden, dass jede Klinge ein neues Kleid erhielt — *ein wahrhaft festliches*. Mit unseren Co-op Rasierklingen, die aus vorzüglichem Material hergestellt sind, wird jeder Genossenschaftsladen glänzen können. Auch an dem vorteilhaften Preis wird ersichtlich, dass man es hier mit einem *beispielhaften Genossenschaftsprodukt* zu tun hat. Die Auswahl ist so gross, dass es ohne weiteres möglich ist, ganz verschiedenartige Wünsche zu erfüllen. Wer die Co-op Rasierklinge im Laden verlangt, kann zwischen *sechs Sorten* wählen.

*Der Co-op Rasierklinge gebührt in jeder Genossenschaft der Vorrang.*









Die Bewegung im Ausland

**Norwegen.** *Umsaz von NKL.* Der Verband norwegischer Konsumvereine (NKL) konnte im Jahre 1947 seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 23.6 % auf 99.5 Millionen Kronen erhöhen. Der Umsatz des grössten Verbandsvereins, der Konsumgenossenschaft Oslo, erreichte 1947 19.3 Millionen Kronen gegenüber 15.6 im Jahre 1946. h.

**Palästina.** *Die Explosion,* die am 22. Februar ein Quartier in Jerusalem zerstört und — als schreckliche Frucht des abscheulichen Terrorismus — dabei den Tod von 50 Personen, Erwachsenen und Kindern, verursacht hat, hat ebenfalls Läden einer der grössten Genossenschaften, der Halvaa Vehisachon Cooperative Loan and Savings Society, in Trümmer gelegt.

# Geschenkpakete für das Ausland

Wollen Sie Ihren Freunden im Ausland eine Freude machen und Ihnen Hilfe durch ein nahrhaftes Lebensmittelpaket bringen? Dann achten Sie

auf wertvolle und einwandfreie Nahrungsmittel,
auf maximalen Gegenwert für Ihr Geld,
auf raschen Versand und sichere Ablieferung.

Unser Liebesgabenversand erfüllt diese Anforderungen. — Die Preise sprechen für sich:

| Typ | Artikel | Deutschland alle Zonen | Frankreich, Italien, Ungarn, Oesterreich, Tschechoslowakei | Übrige europäische Länder |
|---|---|---|---|---|
| A | 10 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert (B. zu 410 g netto) | 10.50 | 12.— | 14.— |
| B | 10 Büchsen Kondensmilch, gezuckert (B. zu 400 g netto) | 13.— | 14.50 | 16.50 |
| C | 7 Büchsen Vollmilchpulver, in luftdicht verschlossenen Büchsen zu 453 g netto . . . . . . . . . . . | 20.— | 21.50 | 23.50 |
| K | 10 Büchsen Kondensmilch, kombiniert: 5 Büchsen gezuckert zu 400 g netto und 5 Büchsen ungezuckert zu 410 g netto . . . . . . . . . . . . . . . . | 12.— | 13.50 | 15.50 |
| F | Festpaket: 750 g Kaffee, roh, I. Qualität; 400 g Kristallzucker; 20 Teller Schweizer Suppen, fixfertig, mit Teigwaren und Hafer; 1 Büchse Vollmilchpulver, 453 g netto; 1 Büchse Kondensmilch, gezuckert, 400 g netto; 9 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert, zu 170 g netto . . . | 15.—* | | |
| S | Sonderpaket: 750 g Kakaopulver; 500 g Kristallzucker; 6 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert, zu 410 g netto; 1 Büchse Fleisch, 350 g netto . . . . . . . . . | 15.—* | * Nur für Deutschland | |

Versand- und Versicherungskosten inbegriffen

Die Auslieferung erfolgt per Post direkt an den Empfänger. Alle Pakete sind versichert und werden bei Verlust ohne weiteres ersetzt.

**Bestellungen durch Einzahlung des Betrages auf Postkonto V 31 V. S. K. Basel.** Bitte die genaue Adresse des Empfängers und Pakettyp auf der Rückseite des uns zukommenden Abschnittes deutlich und vollständig in Block- oder Maschinenschrift vermerken.

**«Sie können sich gar nicht vorstellen, wie glücklich ich bin, den Kindern wieder einmal gute vollwertige Milch geben zu können»,**

so schrieb uns schon eine grosse Anzahl Mütter aus dem Ausland. Auch Ihre Hilfe wird sicher hoch geschätzt.

## VEREIN SCHWEIZERISCHER KONSUMVERWALTER

### Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

**auf Montag, den 19. April 1948, 9.45 Uhr, im Unions-Saal des Volkshauses in Bern**

TRAKTANDEN:

1. Begrüssung, Mitteilungen, Mutationen.
2. Abnahme des Jahresberichtes und der Vereinsrechnung, Bericht der Revisoren, Dechargeerteilung.
3. Antrag des Vorstandes betreffend Beitrag:
   a) Fr. 300.— an das Genossenschaftliche Seminar in Freidorf;
   b) Fr. 100.— an das Genossenschaftliche Bildungs-Institut in Chexbres;
   c) Fr. 50.— an die Patenschaft Co-op.
4. Wahl eines Rechnungsrevisors.
5. Referat von Herrn A. Engesser, Chef der Abteilung Dekoration des V. S. K.:
   « Allgemeine Warenpropaganda ».
6. Referat von Herrn Werner Grogg, Betriebsleiter der Druckerei des V. S. K.:
   «Die genossenschaftliche Presse heute und morgen im Dienste der Warenpropaganda unter spezieller Berücksichtigung der Lokalseite des Genossenschaftlichen Volksblattes ».
   Diskussion.
7. Verschiedenes.

13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen im Volkshaus. (Speise-Saal I. Stock.)
14.30 Uhr: Besichtigung per Auto-Cars der Siedlung Wylergut mit Konsumneubau und Neubau in Bümpliz der Konsumgenossenschaft Bern. Anschliessend Besuch der Brauerei Gurten in Wabern.

**Für den Vorstand**
**des Vereins schweiz. Konsumverwalter,**

Der Präsident: *Max Sax*
Der Aktuar: *E. Horlacher*

---

## KREIS V (Aargau)

### Einladung zur Frühjahrskreiskonferenz

**Sonntag, 2. Mai 1948, vormittags 9.15 Uhr, in der Turnhalle Muhen**

TRAKTANDEN:

1. Protokoll.
2. Appell, Wahl der Stimmenzähler.
3. Jahresbericht und Jahresrechnung.
4. Ladenbau und Investierungen, Kurzreferat von Herrn F. Bolliger, Brugg.
5. Wahl für eine neue zweijährige Amtsdauer:
   a) des Kreisvorstandes;
   b) des Kreispräsidenten;
   c) der Revisoren.
6. Traktanden des V. S. K.:
   a) Besprechung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung des V. S. K. pro 1947;
   b) Traktanden der Delegiertenversammlung vom 12. und 13. Juni 1948 in Interlaken. Referent: Herr Direktor Hans Rudin.
7. Verschiedenes und Umfrage.

Gemeinsames Mittagessen zu Fr. 5.80 (inkl. Service) im Restaurant «Waldeck», Muhen.
Wir erwarten, dass alle Vereine des Kreises V an unserer Frühjahrstagung vertreten sein werden.

**Namens des Kreisverbandes V,**

Der Präsident: *G. Schmid*
Der Aktuar: *A. Herrmann*

---

## KREIS IX b (Kanton Graubünden)

### Einladung zur Frühjahrskonferenz

**Sonntag, den 25. April 1948, vormittags 10 Uhr, im Hotel « Landquart » in Landquart**

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der Herbstkonferenz vom 28. September 1947 in Disentis.
2. Mitteilungen des Vorstandes.
3. Jahresbericht des Kreispräsidenten per 1947.
4. Jahresrechnung per 1947/48 und Budget 1948/49.
5. Traktanden des V. S. K.:
   a) Besprechung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung des V. S. K. per 1947;
   b) Traktanden der Delegiertenversammlung vom 12. und 13. Juni 1948 in Interlaken.
   Referent: Herr Direktor Dr. Max Weber.
6. Bestimmung des Ortes für die Herbstkonferenz 1948.
7. Allgemeine Umfrage.

Bitte melden Sie die Teilnehmer für das gemeinsame Mittagessen bis Freitag, den 23. April, der Verwaltung des Allgemeinen Konsumvereins Landquart.
Nach dem Mittagessen Besichtigung des neuen Hauptladens des Allg. Konsumvereins Landquart.
Wir erwarten zahlreiche Beteiligung und entbieten genossenschaftlichen Gruss.

**Namens des Kreisvorstandes IXb.**

Der Präsident: **G. Schwarz**
Der Aktuar: **R. Hunziker**

---

## VERSICHERUNGSANSTALT SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (VASK)

### Einladung zur 40. ordentlichen Delegiertenversammlung

Die Mitglieder der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine werden hiermit zur Teilnahme an der 40. ordentlichen Delegiertenversammlung auf **Sonntag, den 9. Mai 1948, 10 Uhr, im Volkshaus** (Unionssaal, II. Stock), **in Bern,** eingeladen.

Die Tagesordnung lautet wie folgt:

1. Festsetzung der Präsenzliste.
2. Wahl des Büros, gemäss § 19 der Statuten (Vorsitzender, Stellvertreter, Protokollführer, Stimmenzähler).
3. Genehmigung des Protokolls der 39. ordentlichen Delegiertenversammlung vom 20. April 1947.
4. Behandlung und Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung per 31. Dezember 1947. (Referent: Herr Direktor O. Zellweger, Vizepräsident des Verwaltungsausschusses).
5. Décharge-Erteilung an die Verwaltung.
6. **Wahl von zwei Mitgliedern der Verwaltung** an Stelle der verstorbenen Herren Louis Roulet, Basel, als Vertreter der Mitglieder, und Anton Sieber, Adjunkt des V. S. K., Basel, als Vertreter des versicherten Personals (mit Amtsdauer bis zur ordentlichen Delegiertenversammlung des Jahres 1950).
7. Allfälliges.

**Im Namen der Verwaltung der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK),**

Der Präsident: J. Dubach
Der Sekretär: P. Pitschy

## Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

### Voranzeige

Am 10. und 11. Mai 1948 findet im Freidorf der *Kurs für Verwalter von Konsumgenossenschaften der deutschen Schweiz* statt. Vorgesehen sind Referate über die Themen:

«Aktuelle Warenprobleme»
«Unsere Einstellung zu den Selbstbedienungsläden»
«Warenpropaganda»
«Förderung der Verkaufstechnik für Schweizer Obst»

mit den Herren Hans Rudin, Edwin Horlacher, Adolf Engesser, Werner Grogg sowie einem Vertreter der Propagandazentrale für Erzeugnisse der schweizerischen Landwirtschaft als Referenten.

Das definitive Kursprogramm wird nächstens in der genossenschaftlichen Presse publiziert werden. Anmeldungen für den Kurs sind bis *spätestens Ende April 1948* an die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf, Postfach Basel 2, zu richten. Der Kurs ist unentgeltlich, dagegen muss von den Teilnehmern ein kleiner Kostenbeitrag von *Fr. 3.50* pro Tag an Verpflegung und Unterkunft erhoben werden. Zu weiterer Auskunft ist die Seminarleitung gerne bereit.

## Verbandsdirektion

Infolge eines Unfalles von Herrn Dr. L. Müller mussten einige Aenderungen in der Vertretung des V. S. K. an den Frühjahrsversammlungen der Kreisverbände vorgenommen werden. Entgegen den Angaben in unserer früheren Publikation wird der V. S. K. vertreten sein:

im Kreisverband IIIb und V
durch Herrn Direktor Hans Rudin und
im Kreisverband VII
durch Herrn Dr. Max Weber.

## Versammlungskalender

**24. April**
Schweizerische Genossenschaft für Gemüsebau. Generalversammlung. Beginn: 10 Uhr, im Verwaltungsgebäude des V. S. K., Basel, grosser Sitzungssaal, III. Stock.

**24./25. April**
Arbeitsgemeinschaft der Buchhalter schweiz. Konsumvereine: Generalversammlung. Beginn: 14.15 Uhr, im Restaurant St. Clara des ACV beider Basel.


WO ISST MAN GUT IN BASEL?





## KREIS VI (Urkantone, Luzern und Zug)

### Einladung zur Frühjahrskonferenz

am Sonntag, 18. April, vormittags 9.45 Uhr, im Restaurant «Hans Waldmann» in Baar.

*Traktanden u. a.:* Rechnungsablage des Kreiskassiers; Festsetzung des Jahresbeitrages der Vereine an die Kreiskasse. — Wahl des Kreisvorstandes. — Geschäfte des Verbandes: a) Jahresbericht des V. S. K. pro 1947; b) Traktanden der Delegiertenversammlung vom 12./13. Juni 1948 in Interlaken (Referent: Direktor O. Zellweger).

Der Kreisvorstand

## KREIS VIII (Kantone Appenzell, St. Gallen und Thurgau)

### Einladung zur Frühjahrskonferenz

am Samstag, 24. April, nachmittags 2.15 Uhr, im Restaurant «Marktplatz», 1. Stock, St. Gallen.

*Traktanden u. a.:* Jahresbericht und Rechnung des Kreisvorstandes. — Behandlung der Traktanden des V. S. K.: a) Jahresbericht und Rechnung des V. S. K. pro 1947 (Referent: Herr H. Rudin, Mitglied der Direktion); b) Behandlung der Traktandenliste der ordentlichen Delegiertenversammlung des V. S. K.; c) Bundesfinanzreform. — Ersatzwahlen in den Kreisvorstand. — Tätigkeitsprogramm des Kreisvorstandes.

Der Kreisvorstand

## Arbeitsmarkt

### Nachfrage

Wir engagieren per sofort oder mit Antritt nach Uebereinkunft **tüchtige Verkäuferin**, in der Lebensmittelbranche gut bewandert.
Ferner: **Jüngling** von 17—19 Jahren als Hilfe für den Magaziner. Gute Entlöhnung. Dauerstelle. Günstige Gelegenheit, die französische Sprache zu erlernen. Offerten erbeten an die Société coop. de consommation, Le Sentier (Vallée de Joux).

**INHALT:**